

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penentuan Pokok Bahasan

Dewasa ini seiring dengan semakin meningkatnya persaingan di dunia usaha, perusahaan-perusahaan yang ada dituntut untuk selalu memperbaiki dan mengembangkan dirinya agar mampu bertahan dalam persaingan yang semakin ketat. Masuknya pendatang baru, ancaman produk pengganti, kekuatan tawar menawar antara perusahaan dengan pembeli dan suplier merupakan hal-hal yang perlu diperhatikan dalam persaingan selain perusahaan-perusahaan pesaing yang telah ada sebelumnya.

Bagi beberapa perusahaan, seperti perusahaan manufaktur, suplier memiliki peran yang penting, karena tanpa bahan baku yang dipasok oleh suplier proses produksi tidak dapat berjalan dengan lancar, dan hal ini dapat mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Selain itu, kualitas bahan baku yang dikirim oleh suplier merupakan salah satu faktor yang memiliki pengaruh cukup besar terhadap kualitas produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Kualitas bahan baku yang rendah akan mengakibatkan kualitas produk perusahaan menurun. Hal ini dapat menyebabkan ketidakpuasan pelanggan, yang akan membawa dampak berupa penurunan penjualan, baik saat ini maupun masa mendatang serta berkurangnya loyalitas pelanggan terhadap produk perusahaan.

Oleh karena itu, sangatlah penting bagi perusahaan untuk menerapkan strategi pengelolaan suplier yang tepat. Adapun salah satu cara yang dapat ditempuh

dalam menentukan strategi pengelolaan suplier yang tepat adalah dengan melakukan analisis pareto serta analisis *supply positioning*.

Dalam kaitannya dengan pengelolaan pemasok, analisis pareto secara ringkas dapat dikatakan sebagai suatu alat yang menunjukkan persentase kecil dari sejumlah bahan baku yang menguasai sebagian besar nilai pembelian. Dengan demikian analisis ini akan membantu perusahaan dalam melakukan pengelolaan pemasok dengan mengidentifikasi berbagai bahan baku yang dibutuhkan dari pemasok berdasarkan nilai pembelian masing-masing bahan. Dalam hubungannya dengan fungsi pembelian analisis ini memiliki dua kelemahan. Pertama, analisis pareto tidak dapat mengidentifikasi mata produk bernilai rendah mana yang apabila tidak dipenuhi akan berdampak besar pada kelangsungan hidup dan profitabilitas perusahaan. Kedua, analisis pareto mengabaikan faktor risiko masing-masing produk yang dilihat dari segi ketersediaan, jumlah pemasok dan posisi strategisnya terhadap operasi perusahaan.

Untuk menutupi kelemahan analisis pareto maka dilakukan analisis *supply positioning*, dimana analisis ini dilakukan berdasarkan tingkat risiko dan biaya relatif dari masing-masing bahan pasokan. Dengan melakukan kedua analisis ini diharapkan perusahaan mampu melakukan pengelolaan suplier dengan baik.

1.2. Pokok Bahasan

Pokok bahasan makalah ini adalah tentang bagaimana menerapkan analisis pareto dan analisis *supply positioning* untuk melakukan pengelolaan suplier yang baik.

1.3. Tujuan Pembahasan

Berdasarkan pokok bahasan di atas maka tujuan pembahasan makalah ini adalah untuk mengetahui bagaimana menggunakan analisis pareto dan analisis *supply positioning* untuk melakukan pengelolaan supplier yang baik.

